



Indigenous.Link

Canada's fastest growing Indigenous career portal, Careers.Indigenous.Link is pleased to introduce a new approach to job searching for Indigenous Job Seekers of Canada. Careers.Indigenous.Link brings simplicity, value, and functionality to the world of Canadian online job boards.

Through our partnership with Indigenous.Links Diversity Recruitment Program, we post jobs for Canada's largest corporations and government departments. With our vertical job search engine technology, Indigenous Job Seekers can search thousands of Indigenous-specific jobs in just about every industry, city, province and postal code.

Careers.Indigenous.Link offers the hottest job listings from some of the nation's top employers, and we will continue to add services and enhance functionality ensuring a more effective job search. For example, during a search, job seekers have the ability to roll over any job listing and read a brief description of the position to determine if the job is exactly what they're searching for. This practical feature allows job seekers to only research jobs relevant to their search. By including elements like this, Careers.Indigenous.Link can help reduce the time it takes to find and apply for the best, available jobs.

The team behind Indigenous.Link is dedicated to connecting Indigenous Peoples of Canada with great jobs along with the most time and cost-effective, career-advancing resources. It is our mission to develop and maintain a website where people can go to work!

Contact us to find out more about how to become a Site Sponsor.

Corporate Headquarters:

Toll Free Phone: (866) 225-9067

Toll Free Fax: (877) 825-7564

L9 P23 R4074 HWY 596 - Box 109

Keewatin, ON P0X 1C0

Job Board Posting



Careers.Indigenous.Link

Date Printed: 2024/05/05

Oncology Partnership Manager

Job ID	43-C2-8A-3E-69-9B	
Web Address	https://careers.indigenous.link/viewjob?jobname=43-C2-8A-3E-69-9B	
Company	Eli Lilly Canada	
Location	Quebec, Quebec	
Date Posted	From: 2021-07-05	To: 2021-08-04
Job	Type: Full-time	Category: Health Care
Languages	French / English	

Description

Aperçu de l'entreprise

Chez Lilly, nous sommes mus par le désir de faire une différence dans la vie quotidienne des gens grâce à la découverte de médicaments révolutionnaires, à une meilleure compréhension de la prise en charge des maladies et au soutien offert à ceux qui vivent avec la maladie, de même qu'à leur famille et à leurs amis. Notre travail d'aujourd'hui est à l'image de notre mission historique qui consiste à allier empathie et recherche dans le but d'améliorer le quotidien des citoyens du monde entier, que ce soit grâce à nos programmes de recherche ou à nos initiatives de bénévolat.

Nous sommes déterminés à investir dans nos employés en leur offrant un salaire concurrentiel, des programmes de formation, de perfectionnement et de santé et la possibilité d'aider les autres. L'industrie pharmaceutique est un milieu complexe en évolution rapide, et nous recherchons des personnes hautement compétentes pour nous aider à remplir notre mission!

Responsabilités

Lilly est à la recherche d'un directeur ou d'une directrice des partenariats d'affaires expérimenté et bilingue pour élargir sa gamme de produits liés à l'oncologie grâce à plusieurs lancements passionnants à venir. Cette personne entretient des relations solides avec des centres d'oncologie cliniques et des leaders d'opinion partout au Canada, et surtout dans la province de Québec.

Le directeur ou la directrice des partenariats d'affaires est responsable d'offrir une expérience client supérieure en cernant les besoins essentiels et en fournissant des solutions au centre et à l'échelle nationale, ce qui comprend la comparaison de l'environnement en vue d'optimiser l'accès et le recours aux traitements oncologiques de Lilly.

En tant que candidat retenu, vous avez une connaissance approfondie du système de soins de santé, des initiatives nationales et régionales de soins aux personnes atteintes de cancer, de l'accès aux médicaments et des options thérapeutiques. Vous définirez et établirez des relations avec des clients de centres ciblés, tels que des oncologues médicaux, des pathologistes, des experts en accès aux médicaments, des infirmières enseignantes et des

pharmaciens. Vous interpréterez des données et collaborerez et mettrez en œuvre un plan d'actions pour les produits prioritaires. Vous déterminerez les défis particuliers et participerez à la création de solutions répondant aux objectifs du centre et de l'entreprise. Vous servirez de point de contact pour les ressources interfonctionnelles de Lilly, notamment pour le Programme de soutien aux patients (PSP) LillyPlusMC, les affaires médicales, l'accès aux patients et le marketing.

Les responsabilités liées à ce poste comprennent les suivantes :

Gestion de compte stratégique

- * Établir des relations de confiance avec les leaders d'opinion nationaux et régionaux ainsi qu'avec d'autres intervenants clés et répondre à leurs besoins;
- * Recueillir de l'information et tirer parti du rendement des ventes, des considérations relatives aux listes de médicaments et des renseignements relatifs à la concurrence pour diagnostiquer les problèmes et découvrir les occasions;
- * Collaborer et offrir des solutions (c.-à-d. accès, PSP, éducation, information, recommandations, parrainages) au centre et à l'échelle nationale en partenariat avec une équipe interfonctionnelle;
- * Guider la mise en œuvre des politiques (protocoles, décisions relatives aux listes de médicaments, lignes directrices sur le traitement, parcours des patients, initiatives de soins en cancérologie);
- * Être en déplacement (jusqu'à 30 % du temps);
- * Travailler efficacement avec les intervenants externes et les partenaires interfonctionnels internes tout en tenant compte des exigences en matière d'éthique, de conformité et de documentation.

Expertise relative à la gamme de produits oncologiques de Lilly

- * Aider les cliniciens et l'équipe multidisciplinaire à favoriser l'accès et l'utilisation appropriée des produits oncologiques de Lilly pour les patients en utilisant le cadre d'interaction fondé sur la valeur;
- * Faciliter les parrainages et les partenariats appropriés qui améliorent les soins aux patients et l'accès;
- * Établir une réputation positive pour Lilly Oncologie dans les principaux établissements;
- * Fournir de l'information et des services pertinents et à jour sur les produits;
- * Diriger la planification et la mobilisation des leaders d'opinion pour les initiatives commerciales.

Expérience client numérique

- * Établir et entretenir des relations avec les clients par les canaux numériques;
- * Trouver des solutions novatrices avec des partenaires interfonctionnels pour mobiliser les clients;
- * Promouvoir l'expérience client et l'intégration transparente des environnements numériques et en personne;
- * Tirer parti des apprentissages dans les unités commerciales pour sans cesse améliorer la mobilisation et l'expérience.

QUALIFICATIONS ET EXPÉRIENCE :

- * Diplôme universitaire (un diplôme d'études supérieures en sciences est un atout important);
- * Bilinguisme obligatoire;

- * Relations bien établies avec les principaux cliniciens et centres d'oncologie à l'échelle nationale et surtout au Québec;
- * Connaissances approfondies en oncologie, surtout dans les domaines des cancers du sein, de la thyroïde et du poumon et de la médecine de précision;
- * Capacité de mobiliser efficacement des leaders d'opinion et d'autres intervenants externes;
- * Expérience démontrée à titre de professionnel du service avec un rendement élevé dans un monde virtuel;
- * Mentalité axée sur l'expérience client;
- * Sens aigu des affaires et habileté à cerner les occasions à partir de données, de connaissances et de solutions de planification;
- * Compétences exceptionnelles en expression orale et écrite et en techniques de présentation;
- * Solides aptitudes pour le travail d'équipe;
- * Capacité à travailler dans un environnement complexe et dynamique, et à gérer son temps et ses priorités concurrentes.

English version:

Company overview

At Lilly, we're inspired to make a difference in people's lives every day – through the discovery of life-changing medicines, better understanding of disease management and support for people living with illness and their families and friends. Our work today – from our research programs to our volunteer initiatives – is a reflection of our heritage of uniting caring with discovery to make life better for people around the world.

We are committed to investing in our employees – through competitive salaries, training and development, health, and the opportunity to do good. The pharmaceutical industry is a complex, rapidly changing environment and we are looking for highly capable people to help us accomplish our mission!

Responsibilities

Lilly is searching for an experienced bilingual Oncology Partnership Manager to grow its Oncology portfolio through several exciting upcoming launches. This individual possesses strong relationships with key Oncology centres and thought leaders across Canada, and especially in the province of Quebec.

The Partnership Manager is responsible for delivering superior customer experiences by identifying critical needs and delivering solutions at the centre and national level. This includes shaping the environment to support access to, and use of, Lilly Oncology therapies.

As the successful candidate, you hold deep knowledge of the health care system, national and regional cancer care initiatives, drug access, and therapeutic options. You will identify and develop relationships with customers in targeted centres, such as medical oncologists, pathologists, drug access navigators, nurse educators, and pharmacists. You will interpret data and develop and implement a detailed plan for the prioritized portfolio. You will identify specific challenges and co-create solutions that meet centre and business objectives. You will serve as triage for cross-functional Lilly resources including the LillyPlus, Patient Support Program (PSP), Medical, Patient Access, and Marketing.

Responsibilities for this role include:

Strategic Account Management

- * Develop trusting relationships with national and regional thought leaders as well as other key stakeholders and respond to their needs
- * Gather insights and leverage sales performance, formulary considerations, and competitive intelligence to diagnose issues and uncover opportunities
- * Develop and deliver solutions (i.e. access, PSP, education, information, referrals, sponsorships) at the centre and national level in partnership with cross-functional team
- * Shape implementation of policy (protocols, formulary decisions, treatment guidelines, patient pathways, cancer care initiatives)
- * Travel (up to 30%)
- * Effectively work with external stakeholders and internal cross functional partners while balancing ethical, compliance, and documentation requirements

Lilly Oncology Portfolio Expertise

- * Support clinicians and multi-disciplinary team to drive access and appropriate utilization of Lilly Oncology products for patients using the value-based interaction framework
- * Facilitate appropriate sponsorships and partnerships that improve patient care and access
- * Establish a positive reputation for Lilly Oncology within key institutions
- * Providing relevant and timely product information and service
- * Lead thought leader planning and engagement for commercial initiatives

Digital Customer Experience

- * Establish and maintain relationships with customers through digital channels
- * Develop innovative customer engagement solutions in collaboration with cross functional partners
- * Advocate for the customer experience and seamless integration of digital and face-to-face
- * Leverage learnings across business units to continuously improve engagement and experience

QUALIFICATIONS & EXPERIENCE:

- * University degree; advanced science degree is a strong asset
- * Bilingualism is mandatory
- * Well established relationships with the key Oncology centers and clinicians nationally and especially in Quebec
- * Possess in-depth knowledge in Oncology, particularly in the areas of breast, thyroid and lung cancers and precision medicines
- * Ability to effectively engage thought leaders and other external stakeholders
- * Proven track record as a high performing customer facing professional in a virtual world
- * Customer experience mindset
- * Strong business acumen to identify opportunities through data and insights and plan solutions
- * Exceptional verbal, written and presentation skills
- * Strong teamwork skills
- * Ability to work in complex and dynamic environment, manage time and competing priorities

How to Apply

Please click [Apply Now](#).